

Quito, 27 de marzo del 2019

## **INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda. Año 2018**

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General pongo en su consideración el Informe de la Gestión realizada por la administración de la empresa **DELIVERY SUMINISTROS Y SUMINISTROS Cía. Ltda.** durante el ejercicio económico del año **2018**.

### **1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO**

Durante el año 2018 la situación económica del país sigue sin mejorar, se mantiene baja la demanda en nuestro sector y las medidas tomadas del Gobierno no han ayudado a salir adelante.

Este año nuevamente nos afectó el pago del Anticipo-Mínimo, que para el giro de nuestra actividad hace que se genere pérdida en los resultados finales pues el margen de ganancia es muy pequeño. Lo que nos ha llevado a buscar líneas de mayor margen, como es el servicio técnico, unidad que se desarrolló en el 2018 y que ha seguido creciendo contando cada vez con mejores técnicos y más clientes y el servicio de outsourcing de impresión acompañado con soluciones de software que permiten que el cliente logre una reducción en su volumen de impresión.

A pesar de que las compras tanto locales como importadas que hemos realizado, siguen siendo menores a años anteriores, hemos conseguido de los mayoristas que nos amplíen el crédito, eso denota que a pesar de que los volúmenes de compra son pequeños, nuestros proveedores confían en nuestra empresa.

En este año nuestra empresa también fue afectada por el rechazo y resolución del SRI a nuestro reclamo de pago en exceso, por retención de IVA y RENTA, que nos realizan los contribuyentes especiales y que no se alcanza a devengar en el periodo, lo que nos genera iliquidez. Además rechazaron parte del reclamo x retenciones, eso fue al gasto.

Mejoramos en la liquidez, pues al no poder importar como lo hacíamos anteriormente, hemos tenido que realizar compras locales, pero en cambio el nivel de ventas es tan bajo que no alcanza a cubrir el punto de equilibrio.

También el margen a mejorado con las nuevas líneas de negocio que hemos implementado, sin embargo, debemos incrementar el volumen de ventas, para lo cual se ha realizado un plan de acción.

### **2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL 2018**

El monto de ventas del 2018 comparado con el 2017 fue de 2.66% menos, esto debido a las causas antes mencionadas.

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>INGRESOS</b>	\$1'227.231	863.399	787.059	766.099
<b>RESULTADOS DEL EJERC. Antes del 15%</b>	\$-6.458	-16.119.82	-14.845.74	-9613.07
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$392.975	249.994	288.850	291.578
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	\$199.497	173.582	130.590	119.847
<b>INDICE LIQUIDEZ</b>	1.58	1.35	1.08	1.04
<b>ROTACION DEL INVENTARIO</b>	7.50	7.26	7.26	10.09

### **3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Hemos cumplido a cabalidad con todas las disposiciones tomadas en la junta de accionistas llevada a cabo el año anterior, es así que:

1. Tenemos reuniones más frecuentes con la gerencia financiera para analizar los balances.
2. Hemos abierto nuevas líneas de negocio, que no tengan que ver con tener inventario. y más bien tengan que ver con servicio, por eso se desarrolló el departamento de servicio técnico y outsourcing de impresión.

### **4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2.018 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

#### **IMPUESTOS**

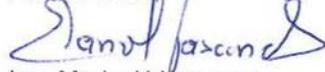
La forma de cálculo y pago de impuestos nos causa iliquidez, pues nuestras ventas como mencioné anteriormente son de monto alto, pero de margen bajo, cuando el cliente nos retiene el 1% sobre la venta en realidad nos está reteniendo en muchos casos el 50% de nuestra ganancia neta.

La retención del impuesto nos genera iliquidez, el pedir que nos devuelvan nuestro dinero pagado por anticipado es muy engorroso y costoso. Si el gobierno desea apoyar a las empresas, se debería eliminar las retenciones.

#### **5.- ACCIONES PARA EL 2019**

- 1.- Además de las nuevas líneas que se ha implementado, es necesario que desarrollemos líneas de negocio actuales como la nube y aplicaciones para celular.
- 2.- fortalecer servicios, es decir fortalecer nuestro departamento de servicio técnico.
- 3.- Alquiler de equipos de impresión.

Atentamente



Ing. Marisol Vasconez  
Gerente General